



意外事故频发,相关险种销量上升,专家称—— 别把意外险当成“备胎”

“以前一天能销售10单意外险就已经很好了,但最近日均销售近20单综合意外险。”中国人寿网销客服人员向记者表示,“这很可能与近期国内外事故频发有关,比如电梯伤人事件、南京龙虾店火灾、泰国曼谷市中心爆炸案等。”

记者看到,一周不到时间,中国人寿网上出售的综合意外伤害保单数量达到135单,平安保险出售的个人综合意外人身医疗保险保单数据也达到125单。意外险再次被市民重视起来。

现代快报记者 王佳 陆丹丹

疲倦感及侥幸心理影响购买

记者采访发现,有的南京市民多次购买意外保险产品,但也有人从不购买意外保险产品。“意外险主要是多重保障,我觉得买不买无所谓。不过,这几天接连发生意外事故,突然发现买份意外险还是有必要的。”朱先生对记者表示。“我曾连续购买几年的意外险,发现自己并没有发生类似的意外事件,就觉得没有必要再买了。”从事IT工作的季先生这样认为。

记者从中国保险行业协会统计数据中获悉,2014年保险业互联网业务收入为858.9亿元,意外险健康险仅占3.6%。据了解,近年来,消费者虽然对购买意外险保障这块有所重视,但购买意外险的份额还是比较低的。据中国人保江苏分公司意外险健康险的王晓春总经理介绍,目前全省购买意外险的居民还达不到全省人口的30%。

从原因上看,王晓春认为,还是因为很多人的生活方式没有转变,意外险不像其他理财类的保险产品,它是一款保障型的产品,但其保障功能往往被消费者忽视,他们都有一个“大侥幸”心理,觉得意外不会光顾自己。南京大学保险学教授孙武军则表示:“意外险是一种消费险,消费者会根据自身的需求去购买,在意外很长一段时间没有发生时,消费者就会对产品产生疲倦感。”



不要在意外来临时“裸奔”

对于意外险,新华人寿保险(南京)中支法人业务部经理杨玲向记者介绍,“一般的意外险分为意外伤害险、意外医疗险以及意外住院津贴险,基本保障包含死亡给付、残疾给付、医疗给付以及住院津贴给付等。”意外险,不仅可以帮助我们脱离困境,还能得到相应的赔偿,不至于人身财产都蒙受巨大的损失。

据研究,在一些发达国家,如美国、日本、新加坡等地,大部分市民每人都会平均拥有3份意外险,一个人身意外险、一个驾驶意外险,以及一个旅游意外险。而在我国,据人保统计,380万辆的车险里驾意险占比不足1.5%,其他意外险也是少之又少。王晓春分析说,现在车险是大家都会购买的,人和车比谁更值钱?可大家一年花上4、5千块钱都给车买了险,却少有人为驾乘人员花1、2千买一个保障?如果遇上重大交通事故,给驾驶员、乘客上的险会来得更为重要。

采访中,我们发现,还有不少都市人觉得生活压力都挺大,还房贷、还车贷,不少人觉得自己薪酬不高,没有必要再花钱购买意外险。但王晓春认为,其实正是因为这样的压力,才更要把意外险的购买当作一种家庭财务制度来进行,

而不是把它当作一种赔偿,尤其是对于家里主要的经济来源者,更是要把自己的生活风险进行转嫁,别把意外险当成“备胎”,不要在意外来临时“裸奔”。

意外险产品可量身选择

目前,意外保险产品中,各家保险公司对身故责任赔付这块基本上是一致的,但意外残疾责任的赔付各家保险公司有自己的赔付标准。而针对不同的意外,各家保险公司也推出不同的意外保险产品进行保障。

对此,孙武军建议,消费者在添置意外险时,要根据各自工作以及自身需求这块进行购买。“比如像建筑工人应该必备的就是意外伤害险;平常经常出差坐飞机或者乘火车以及坐公交车的,就该选择一份与交通工具相关的意外险;像10岁以下的小孩也可以购置一份意外险;对于老人,最好考虑那些对意外医疗补贴额度比较高的产品。”

王晓春也建议,在选择投保金额时,各人可以根据自己的经济情况和家庭承受能力进行意外险的选择,可以与其他保险产品叠加,一般来说,家庭选择保险可以按年薪的5-10倍来购买,比如你年薪10万,就可以按50-100万的保险额度来购买,每年花费几十或几百元就可以给家庭系上一条“安全带”。

贵金属天猫旗舰店综合排名居前 浦发银行试水互联网电商成效初显

作为首家实现实物贵金属天猫平台销售的股份制商业银行,浦发银行试水互联网电商的效果正初步展现,店铺销售、客户评价、市场影响力等综合排序位居市场前列。

据悉,浦发银行天猫旗舰店,涵盖投资收藏、时尚配饰、喜庆平安三类主题共计200余款实物黄金、白银等商品的电商销售平台。该旗舰店今年2月上线运营,是浦发银行在新常态条件下、适应互联网金融发展趋势、试水互联网金融

的一次探索。

经过近半年的运营推广,该旗舰店品牌知名度和市场影响力大幅提升,在天猫平台同类目商家综合排序中位居前列。其中,自主品牌投资金条已成为店内主打热销产品,7月份销售近400万元,稳居天猫平台投资金条销量第一,销量环比增幅高达95%。

据介绍,该行自主品牌投资金条,被伦敦金交所、纽约商品交易所、上海黄金交易所等全球各大交

易所认可。产品克重从10克至1000克,价格紧贴实时金价,客户可通过手机、pad、电脑等多渠道参与交易。

据悉,浦发银行天猫旗舰店还将进一步推动黄金回购、实物贵金属交易业务、贵金属挂钩投资理财产品等其他各类金融市场业务产品的销售。此外,随着业务发展,浦发银行还将继续在京东、苏宁、亚马逊、一号店等其他知名互联网电商平台推出新的服务窗口。

买了份理财产品 缴款时发现是保险

日前,记者接到南京市民陈凤如的投诉,陈女士于2014年6月份从“朋友”那里买了一份理财产品,一年之后发现该产品悄然变成一份保单,陈女士至今回忆起来,还是觉得这事有点莫名其妙。现代快报记者 陆丹丹



“理财产品”变身终身寿险

从陈女士提供的资料看,她购买的的确是一份保险产品,分别是“金佑人生终身寿险(分红型)A款(2014版)”与“金佑人生提前给付重大疾病保险A款(2014版)”。合同显示,前者产品每年交费8480元,需交满15年,保险期是终身;而后者产品每年交费2160元,需交满15年,保险期是终身。

据陈女士介绍,今年6月18日,陈女士按照合同期去存款的时候,她才意识到,自己被一直信赖的“朋友”给忽悠了,当初购买的“理财”产品原来是一个保险产品。于是她决定提前中断这份保单,然而令她想不到的是,如果合同终止的话,退保只能退1000元。想着要损失9000块,这让她十分苦恼,觉得自己很冤。

保险公司客服告诉记者,该保险只有投保人身故或全残的时候才能获得赔付,此前没办法取出这个钱。除非退保,或者是把这份保险转换别的可取分红型保险才能取款。

代投保人签合同无效

在律师的帮助下,陈凤如发现这其实是一份无效保单。原来,陈女士这份保单上的被保险人是她的儿子,也就是说陈女士是以她儿子的名义买的这份保险,而签字的人,却是陈凤如女士。

北京中垠(南京)律师事务所汤圣泉律师分析说,陈凤如的儿子今年35岁,是具有完全行为能力的个人。而按照《中华人民共和国保险法》第三十四条的规定,以死

亡为给付保险金条件的合同,未经被保险人同意并认可保险金额的,合同无效。如果保单上的名字是她儿子的,那么,合同上就必须有她儿子的签字同意,才可以算是成立。但是实际上,陈女士是代替儿子购买的这份保险,而保单上签字的也是陈女士。也就是说,陈凤如买的这份以她儿子为被保险人的保险合同,并没有经过她儿子的签字同意,这份合同在法律上是无效的。

另外,记者发现陈女士提供的保险合同里,客户权益保障确认书暨保险合同回执单上的“投保人签名”一栏,填写的是“空白”,陈女士称购买保险后也没有接到保险公司客服的回访确认电话。

买理财产品前看清合同

据了解,类似误导销售一直是保险行业的一大顽疾,不少市民被销售人员口中的“高收益”与“赠送保险”所迷惑,还有的销售人员打着存定期送保险的名义,诱使存款变成收益不确定的保单。

“这常常令投保人陷入两难,一旦退保不仅会失去已有的保障权益,还要面临本金损失。尤其是在犹豫期过后退保,根据合同约定,消费者只能获得低于保费本身的现金价值,本金会承受一定损失。”业内人士提醒,市民在购买理财产品的时候,一定要了解相关产品的的基本情况,做一个详细的调查;避免给自己造成经济损失。与此同时,再次呼吁保险公司加强自身业务人员的培训,尤其在对中老年客户推荐保险产品时,不能含糊其辞,避免造成理解上的偏差。

延伸阅读

存款时获赠一份保险,出险后遭遇拒赔 赠送的保险能正常理赔吗?

老年人去银行存钱,之后发现被“调包”买了份保险的事时有发生,近日市民许女士向《金融帮办》讲述了自己遇上的倒霉事。

许女士告诉记者,2014年1月自己陪父亲在银行存钱,当时就准备存个定期的,结果柜面工作人员推荐了一款理财产品,而且还答应赠送一份意外保险。

三个月后的一天,许女士的父亲在下楼时把脚扭了,花了不少医药费。当许女士找保险公司理赔时才知,所谓“理财产品”就是一份保险,保险公司还说只能是身故或者全残才能赔付。

记者查看了许女士的保单后发现,许女士的父亲许闻明(化名)在2014年1月13日通过银行网点购买的是中国人保寿险金鼎富贵两全保险(分红型E款),一次性缴纳保费316000元,保险期限为6年。保险说明书中写明保险责任包含满期保险金和身故或全残保险金,只有符合情况才能给付保险金,意外伤害不在给付范围内。

对此记者联系了人保寿险江苏分公司相关人员,其表示在签订保险合同后,公司会安排专门

的电话回访,“电话回访对于投保人非常重要,关于合同条款,免责条件等问题,客服人员都会与客户进行再次强调与确认,如果投保人发现电话回访时确认的保险条款与购买时不一致,可提出异议,并有10天犹豫期。”该人士还透露,电话回访一般都会留存录音,方便发生保险纠纷时予以佐证。

针对许女士的情况,南京圣典律师事务所曹律师也表示:“口头承诺在法律层面上很难作为证据,即便是在打官司的时候也不是太有利。”曹律师建议,“今后遇到类似情况不要轻信推销人员的口头承诺,一定要多阅读书面资料,在签订合同时更要仔细阅读合同中的内容,明确合同中规定的权利和义务细节,这样才能防止自身权益受到侵害。”太平洋寿险江苏分公司培训经理汤亚也提醒,消费者在投保时一定要仔细阅读产品说明,无论是自己花钱购买的还是保险公司免费赠送的保险,都要对保险责任有全面的认知。“特别是免责条款、保单现金价值、保险期限、赔付条件等问题更要了解清楚,做到心中有数。”现代快报记者 陈孔萍